AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE

FOREVER EXCELLENCE

EXCELLENCE EN CULTURE DES VALEURS · ÉTHIQUE · SENS DU DEVOIR · INNOVATION · EXCELLENCE · DURABILITÉ · ÉTHIQUE · AVENIR · CHARITÉ: FOREVER GIVING · SENS DU DEVOIR · EXEMPLE · AVENIR · QUALITÉ · HONNÊTETÉ · ESTIME · CLIENT À VOTRE ÉCOUTE · PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT · RECONNAISSANCE · EXEMPLE

L'AWARD DE LA CULTURE DES VALEURS 2012 A ÉTÉ DÉCERNÉ À FOREVER! AINSI, LA CULTURE DE L'ENTREPRISE ENVERS SES DISTRIBUTEURS ET CLIENTS A ÉTÉ RÉCOMPENSÉE – PAR L'ÉMINENT MAGAZINE SPÉCIALISÉ NETWORK-KARRIERE. «NOUS SOMMES TRÈS FIERS DE CET AWARD», SE RÉJOUIT DR. FLORIAN KAUFMANN, MANAGING DIRECTOR. FOREVER TRAVAILLE AVEC DES MÉTHODES DURABLES ET EN ACCORD AVEC LA NATURE. **EN PAGE 03**

04 **FOREVER SUCCÈS**

FOREVER, MON ACTIVITÉ PRÉFÉRÉE

Christine Schober, Senior Manager originaire d'Autriche, est une physiothérapeute et Coach passionnée. Et Forever est son activité préférée. «Je fais ce business par pure fascination, je n'avais pas besoin de le faire – j'ai voulu le faire», raconte cette Autrichienne, souvent surnommée «La remuante».

PLUS À CE SUJET DANS L'INTERVIEW
EN PAGE 04

10 **FOREVER PRODUITS**

FEEL FAB ULOUS!

De délicieux cocktails pour de merveilleuses soirées d'été – avec FAB, l'ambiance est garantie dans toutes les fêtes! Quant au FAB-Beachflag, il se charge de créer l'atmosphère correspondante.

FAB DANS TOUTES SES VARIATIONS
EN PAGE 10

14 **FOREVER MARKETING**

ÉTABLIR DES CONTACTS ENCORE PLUS FACILEMENT

Avec les nouvelles petites cartes Lips, vous pourrez non seulement présenter parfaitement l'Aloe Lips à vos clients potentiels, mais aussi générer encore plus facilement de nouveaux contacts.

PLUS D'INFORMATIONS
EN PAGE 14

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

Rex Maughan Chairman of the Board & Chief Executive Officer
Forever Living Products International

Dr. Florian Kaufmann Managing Director
Forever Allemagne, Autriche et Suisse

«La qualité, l'honnêteté et l'innovation – voilà ce qui compte chez Forever.»
DR. FLORIAN KAUFMANN

APPRENDRE CONSTAMMENT

Nous sommes au mois d'août, et chez Forever, cela ne peut signifier qu'une seule chose. Oui, en effet – c'est l'époque du Super Rally! Douze mois se sont-ils vraiment écoulés depuis que nous nous sommes retrouvés dans le magnifique Hôtel Gaylord à Washington D.C.? Il est difficile de concevoir qu'une année puisse passer aussi vite. Maintenant, puisque nous allons célébrer notre nouveau Super Rally, il me faut m'arrêter un instant et passer en revue ces moments incroyables que nous avons partagés durant tant d'années lors de Super Rallys dans toute l'Amérique, mais aussi en dehors de l'Amérique. Je me réjouis toujours lorsque nous réunissons pour quelques jours des milliers de distributeurs qui font partie de ceux qui travaillent avec le plus d'acharnement au monde. C'est merveilleux de pouvoir à la fois renouveler les vieilles amitiés et en former de nouvelles.
À aucun moment de votre carrière chez Forever, il n'est facile de vous qualifier pour un Rally. C'est particulièrement difficile la première fois, parce que vous partez de zéro, et cela peut prendre quelques années pour construire une affaire qui atteigne le niveau de 1'500 CC. Vous qualifier pour un Rally est une véritable échelle d'évaluation de votre succès. C'est un indicateur qui vous montre, à vous ainsi qu'à l'ensemble du monde de Forever, que vous êtes réellement impliqué dans cette affaire et que l'échec n'est pas une option à vos yeux.

Je ne parle pas souvent d'échec, mais je voudrais vous raconter une histoire que j'ai entendue récemment. Il y a plusieurs années, il y avait trois personnes qui travaillaient dans l'industrie de la musique – l'une était une superstar internationale dans le secteur de la musique, la deuxième un promoteur de talents et la troisième un chanteur particulièrement prometteur. Je me souviens encore d'enregistrements des deux chanteurs – ils étaient incroyablement doués.

Le promoteur de talents fit quelque chose de tout à fait habituel dans cette branche, et dont normalement les deux parties allaient profiter. Il envoya le chanteur prometteur en tournée avec la superstar. Le promoteur espérait que le chanteur prometteur apprendrait entre autres du chanteur expérimenté tout ce qui est nécessaire pour obtenir un succès à long terme. Malheureusement, ce ne fut pas le cas.

Voyez-vous, le nouveau chanteur accumula cinq succès du plus haut niveau, l'un après l'autre. Il était très talentueux, certes, mais ce succès si rapide était dû au fait qu'il se présentait chaque soir devant le public de la superstar. Malheureusement il vit cela autrement. En raison de son succès, il décida qu'il n'avait pas grand-chose à apprendre de la part de la superstar. Il n'avait plus besoin d'être l'avant-programme de quelqu'un. Il se trouvait désormais trop important pour cela. C'est ainsi qu'il s'en alla et limogea le promoteur de talents qui avait aussi été son manager.

À l'exception du jeune chanteur très doué lui-même, personne ne fut surpris lorsqu'il disparut de la scène de la musique pop. Il n'enregistra plus jamais de grand succès. Cette histoire peut sembler choquante à certains égards, car ce jeune chanteur était réellement talentueux. Mais en réalité, cela n'est pas réellement choquant. J'ai malheureusement souvent observé des situations similaires dans notre business, par exemple un nouveau distributeur qui pensait pouvoir ignorer les leçons éprouvées de ses Uplines, ou un distributeur établi qui pensait que le dernier cri du MLM serait le meilleur chemin vers la richesse.

Nous savons tous ce qui se passe généralement lorsque des personnes jettent par-dessus bord les leçons et les méthodes qui les ont conduites au succès – elles échouent. Il est étrange qu'elles n'envisagent jamais que cela pourrait se produire. C'est la raison pour laquelle j'ai voulu vous raconter cette histoire. J'aimerais que personne n'oublie que nous ne devons jamais cesser d'apprendre. Il y a encore tant de sagesse à découvrir dehors, et nous devons tout faire pour y accéder.
Cela fait 35 ans que je travaille dans ce business et je suis heureux de pouvoir dire que je crois avoir compris l'une ou l'autre chose. Mais je suis encore plus décidé que jamais à m'entourer de gens incroyables dont je peux apprendre – de fabuleux distributeurs, des amis, des personnalités d'encadrement, des hommes d'affaires avisés – tous ceux qui ont du succès dans un domaine où j'aimerais moi-même réussir.

Dans nos efforts pour nous créer une vie telle que nous la souhaitons pour nos familles et nous-mêmes, nous devrions tous nous souvenir de cette histoire. Nous n'avons jamais fini d'apprendre – et nous n'aurons jamais fini d'apprendre. Il reste encore bien plus à découvrir et bien plus de connaissances à acquérir pour les mettre en œuvre dans notre vie. Il y a chez Forever tant de personnes extraordinaires dont nous pouvons apprendre. J'espère que, lors du Super Rally de cette année, vous retrouverez de vieux amis avec lesquels vous avez partagé beaucoup de choses ou dont vous avez beaucoup appris, et que vous profiterez de l'occasion pour faire la connaissance de nouvelles personnes dont vous pourrez apprendre continuellement. Forever est un business construit sur le partage, l'apprentissage et la réussite commune. Venez au Rally, réellement disposés à apprendre, et je vous promets que vous aurez le succès que vous souhaitez. À bientôt à Phoenix!

Votre

Chers distributeurs,

Nous sommes fiers d'avoir reçu une nouvelle distinction: Forever a obtenu l'Award 2012 de la culture des valeurs, décerné par l'éminente revue spécialisée Network-Karriere! Nous nous réjouissons beaucoup de cet éloge pour notre comportement exemplaire sur le marché. Finalement, Forever travaille avec des méthodes durables et respectueuses de notre environnement. Nous sommes aussi particulièrement fiers de Forever Giving, notre organisation de bienfaisance. Dans le monde entier, nous coopérons avec des organisations caritatives pour lutter contre la pauvreté, la faim et le manque de soins médicaux pour les enfants. Depuis 2006, Forever s'est lancé un défi à elle-même, avec un programme de compatibilité avec l'environnement. La conséquence: la production de déchets baisse et le comportement de recyclage a pu être amélioré. En tout premier lieu, il faut naturellement mentionner Rex Maughan, ce visionnaire charismatique de notre temps, qui imprègne Forever de ses grandes qualités de cœur!

Lorsqu'on fait la connaissance de Christine Schober, on sait aussitôt que c'est quelqu'un qui fait bouger les choses. Pour cette Senior Manager, la confiance est la base de notre business. Selon cette sympathique Autrichienne, ce qui est également important est l'équilibre entre le travail et le repos, le respect – c'est-à-dire: le maniement respectueux de nos propres ressources et de celles de l'environnement. Vous trouverez plus d'informations au sujet de Christine Schober et peut-être aussi de nouvelles impulsions de pensée dans notre interview.

Bien sûr, nous souhaitons aussi que vous puissiez réellement profiter de cet été. Et volontiers avec Forever! FAB par exemple peut constituer une merveilleuse boisson de fête. Nous vous présentons de délicieux cocktails qui se chargent rapidement de créer une super ambiance. Et pour ce qui est de l'atmosphère, les supports publicitaires appropriés de Forever sont à votre disposition – just feel FABulous!

Votre

FOREVER NEWSPAPER

L'AWARD DE LA CULTURE DES VALEURS DÉCERNÉ

À FOREVER

POUR SON COMPORTEMENT EXEMPLAIRE SUR LE MARCHÉ, FOREVER S'EST VU DÉCERNER PAR NETWORK-KARRIERE – LE MAGAZINE SPÉCIALISÉ DANS LE NETWORK-MARKETING – L'AWARD DE LA CULTURE DES VALEURS 2012! «NOUS SOMMES FIERS DE VOIR QUE CE PRIX RECONNAÎT ET RÉCOMPENSE NOS EFFORTS CONTINUELS POUR LA PROMOTION D'UNE CULTURE DES VALEURS PERMANENTE ENVERS NOS DISTRIBUTEURS ET CLIENTS», DÉCLARE DR. FLORIAN KAUFMANN, MANAGING DIRECTOR POUR L'ALLEMAGNE, L'AUTRICHE ET LA SUISSE, EN REMERCIEMENT POUR LA DISTINCTION DÉCERNÉE PAR L'EDITEUR DE NETWORK-KARRIERE. FOREVER EST DE SURCROÎT LA PREMIÈRE ENTREPRISE NORD-AMÉRICAINE À RECEVOIR CET AWARD.

L'ÉTHIQUE ET LES VALEURS SONT IMPORTANTS CHEZ FOREVER

«Chez Forever, nous pensons que le plus grand héritage que nous puissions laisser est ce que nous faisons pour les autres et la manière dont nous le faisons. **Nous travaillons avec des méthodes durables qui sont en accord avec la Terre et qui donnent à nos enfants la perspective d'un avenir meilleur.»** C'est en ces termes que Dr. Kaufmann formule les lignes directrices de l'entreprise. À l'occasion de la remise de l'Award de la culture des valeurs, une interview détaillée de Dr. Kaufmann, conduite par Bernd Seitz, l'éditeur de Network-Karriere, est publiée dans l'édition actuelle.

«Nous sommes particulièrement fiers de notre organisation de bienfaisance, Forever Giving: Elle nous permet d'aider partout dans le monde. Nous transformons les idées en actions. Cette culture est fortement enracinée dans notre entreprise», ajoute Dr. Kaufmann. «Travailler pour un avenir rayonnant est bien plus qu'une obligation – c'est un véritable bonheur pour nous», souligne ce Managing Director. De plus, cette culture des valeurs qui vient de se voir décerner un prix est cultivée et vécue de la même manière dans tous les pays Forever du monde.

UN MODÈLE EN MATIÈRE DE CONSCIENCE ÉCOLOGIQUE

En matière de protection de l'environnement également – et contrairement à beaucoup d'autres entreprises américaines – Forever va bien au-delà des dispositions légales, empruntant des chemins exemplaires au niveau international. «Cela est reconnu par l'opinion publique», estime Network-Karriere. «La protection globale de l'environnement a toujours tenu à cœur au fondateur de l'entreprise, Rex Maughan», souligne Dr. Florian Kaufmann. En 2006, Forever a initié un programme de compatibilité avec l'environnement afin de se fixer un défi à elle-même. «Depuis lors, notre production de déchets a diminué de près de 50 pour cent. Le taux de recyclage en revanche a augmenté, passant de 26 à 61 pour cent. En matière de transformation de CO2 en oxygène, 20 plantes d'Aloe Vera correspondent à un arbre. **Avec plus de 40 millions de plantes d'Aloe Vera dans nos plantations, notre filiale Aloe Vera of America libère la Terre de deux millions de tonnes de CO_2 par an»,** se réjouit ce Managing Director.

«Le fondateur de l'entreprise, **Rex Maughan, est l'un des très grands visionnaires de notre temps»,** déclare Kaufmann. «Il est un infatigable self-made-man qui, dans la dynamique et la vision du succès, a fondé et continue de diriger une entreprise qui cherche ses semblables dans le monde», souligne ce Managing Director. La qualité, l'honnêteté et l'innovation sont au premier plan chez Forever, conformément aux conceptions des valeurs du fondateur de l'entreprise – et tout cela est désormais honoré par l'Award de la culture des valeurs 2012! ■

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

«CEUX QUI ME CONNAISSENT LE SAVENT: CHEZ MOI, IL SE PASSE TOUJOURS QUELQUE CHOSE. J'AI TELLEMENT D'IDÉES QUI NE DEMANDENT QU'À ÊTRE MISES EN ŒUVRE. C'EST AINSI QU'ON M'A SURNOMMÉE ‹LA REMUANTE›», RACONTE CHRISTINE SCHOBER, SENIOR MANAGER ORIGINAIRE D'AUTRICHE. CETTE PHYSIOTHÉRAPEUTE TRAVAILLE DEPUIS DIX ANS AVEC FOREVER. LE SPORT, LA SANTÉ ET LE MOUVEMENT – VOILÀ SES MOTEURS. «ADEPTE DE LA PENSÉE TRANSVERSALE, JE SUIS FASCINÉE PAR LES PROCESSUS, LES SOLUTIONS ET TOUT CE QUI GÉNÈRE UN FLUX ET EST UTILE AUX GENS», POURSUIT CETTE NETWORKER COURONNÉE DE SUCCÈS. CHRISTINE SCHOBER A INITIALISÉ DES PROJETS DE GYMNASTIQUE DANS DES ÉCOLES, FORMÉ DES PROFESSEURS, DÉVELOPPÉ UN CARTABLE ERGONOMIQUE ET DIRIGÉ DES PROGRAMMES DE PRÉVENTION DE SANTÉ DANS DES ENTREPRISES. «JE REPRÉSENTE CES DISTRIBUTEURS QUI AVAIENT DÉJÀ RÉUSSI ‹AVANT› FOREVER ET QUI SONT ENTRÉS DANS CETTE AFFAIRE PAR PURE FASCINATION. JE N'AVAIS PAS BESOIN DE LE FAIRE – J'AI SIMPLEMENT VOULU LE FAIRE», AJOUTE CETTE SYMPATHIQUE AUTRICHIENNE EN RIANT.

FOREVER – UNE DÉCISI

Forever: «Ne laissez personne venir à vous et repartir sans être plus heureux.» Cette citation de Mère Térésa est la première phrase que l'on découvre en entrant sur votre site Internet. Comment parvenez-vous à rendre les gens plus heureux?

Christine Schober: En étant telle que je suis. J'ai appris que les hommes oublient ce que tu as dit ou ce que tu as fait – mais ils n'oublient jamais comment ils se sont sentis chez toi et avec toi. Je ne peux pas rendre les autres plus heureux – je peux simplement veiller à ce que leur rencontre avec moi leur laisse une impression.

Forever: Comment êtes-vous arrivée chez Forever et comment les produits ont-ils attiré votre attention?

Christine Schober: Mon premier contact avec Forever a été très classique: un ami m'a donné de Forever Aloe Vera pour le goûter. Pour être tout à fait franche, le jus ne m'a pas vraiment plu la première fois, et dans un premier temps, j'ai trouvé le modèle de business quelque peu suspect. À cette époque, j'étais assez épuisée, c'est pourquoi j'ai continué de boire Forever Aloe Vera qu'on m'avait conseillé; je l'ai plutôt fait pour être raisonnable. Toutefois, grâce aux nombreuses substances vitales contenues dans l'Aloe Vera, j'ai bientôt pu ressentir son effet positif sur mon bien-être. Aujourd'hui, je suis sa plus grande fan!

Forever: En d'autres termes, pourrait-on dire que la relation entre vous et Forever s'est développée plutôt lentement, mais de manière constante?

Christine Schober: Pour ce qui concerne cette affaire, ce fut clairement de l'amour au second regard. Je ne cherchais pas un moyen pour augmenter mes revenus – j'ai un cabinet de physiothérapie qui marche bien – j'ai suffisamment de travail et je réussis très bien dans ce que je fais et ce que je suis. Cette affaire m'est tout simplement tombée dessus. En qualité de physiothérapeutes, nous n'apprenons pas qu'à côté de nos prestations de services, il est également possible de vendre des produits. C'est justement pour cela que je suis tellement reconnaissante à Forever! Aujourd'hui, je peux fermer mon cabinet pour trois mois – souffler un peu sans perdre ma sécurité financière, parce que j'ai pu m'assurer de confortables revenus annexes avec Forever.

Forever: Quels sont vos principaux arguments en faveur de Forever?

Christine Schober: Les produits Aloe Vera de Forever font partie des plus purs qui existent sur le marché. Cette qualité résulte de deux éléments: d'un côté, l'importante part d'Aloe Vera, et de l'autre, le fait que Forever gère et détermine tout elle-même, depuis la culture et la production jusqu'à la livraison. C'est ainsi que la même exigence de qualité est garantie dans tous les processus de travail.

Forever: Votre manière de travailler est, elle aussi, certainement très intéressante – en particulier pour de nombreux nouveaux distributeurs: Comment avez-vous construit votre affaire?

Christine Schober: Mon affaire est basée sur la confiance. Souvent, les clients se perdent dans la jungle des innombrables produits proposés sur le marché. Ils ont besoin d'une personne de confiance qui – en raison de ses compétences et de son honnêteté – sache les conseiller activement. Au début, j'ai organisé de nombreuses de soirées d'information. J'ai informé mes clients au sujet de la force de l'Aloe Vera, mais en réalité, c'est la plante et les produits de Forever qui ont fait d'eux des clients fidèles. Puis, grâce à leur utilisation, ils ont pu se convaincre eux-mêmes de leurs effets extraordinaires.

Forever: Comment une équipe s'est-elle développée à partir de cela?

Christine Schober: Pendant de nombreuses années, j'ai fait un one-woman-show, ce qui m'a coûté beaucoup d'énergie. Puis je me suis mise à aider les autres, ce qui m'a coûté encore plus d'énergie. Maintenant, j'apprends à attendre patiemment les distributeurs qui sont prêts à devenir actifs pour leur réussite. L'équipe est ce qu'il y a de plus important – toute personne qui travaille dans le marketing multi-niveaux sait cela. Chaque équipe est pour moi une entreprise propre, et chaque entrepreneur devrait apporter son propre intérêt pour contribuer à la réussite. Je motiverai et soutiendrai toujours mon équipe, mais ce sont ses membres qui devront penser et agir de manière proactive pour réussir.

Forever: Parlons de la motivation – comment vous motivez-vous vous-même et comment motivez-vous votre équipe?

Christine Schober: Je leur raconte honnêtement mon histoire – les histoires de réussites se racontent toujours comme si elles n'avaient toutes été qu'une ascension constante. Je me souviens de mon premier «Car Program» – le premier mois, j'avais totalisé 50 CCs, le deuxième mois les 100 CCs nécessaires, et 12 CCs le 11 du troisième mois – il m'en fallait donc encore 138 pour me qualifier pour le Car Program! À un tel moment, il est facile d'abandonner, mais cela ne correspond pas à mon caractère. Lorsque je me fixe un but, je crois aussi que je vais l'atteindre – et je l'ai atteint. Chez Forever, j'ai appris que le travail d'équipe est un défi – depuis les attentes en passant par les déceptions jusqu'au succès – tout est possible! À vrai dire, je pense qu'une équipe travaille à partir de sa propre motivation – ou alors il ne se passera rien. Mon équipe n'est pas motivée, elle est récompensée. Chaque personne qui devient Supervisor, Assistant Manager ou Manager au cours de l'année reçoit un cadeau de ma part: un voyage de plusieurs jours pour deux personnes.

Forever: Lorsque Forever a créé le bureau de Vienne, vous avez visité l'édifice en compagnie du fondateur de Forever, Rex Maughan – comment est-ce arrivé?

Christine Schober: Cela a commencé par mes contacts avec plusieurs propriétaires de châteaux. J'ai visité au total environ 60 biens immobiliers en Autriche, et parmi eux, beaucoup de châteaux. Ce fut pour moi une expérience inoubliable de pouvoir montrer personnellement à Rex Maughan les dix biens immobiliers de la sélection restreinte. L'année dernière, je l'ai rencontré à nouveau par hasard dans le Shop, lors de l'European Rally à Vienne, et quand il m'a vue, il se souvenait encore comment nous avions marché ensemble dans les gravats. L'impression que cette personne laisse aux gens est incroyable – et je crois que c'est exactement ce qui me fascine tellement chez Forever. Bien que je ne sois qu'une «petite Manager», j'ai les mêmes possibilités que tous les autres de pouvoir montrer mes connaissances ou compétences particulières.

Forever: Le sport est l'une de vos passions: La collaboration de Forever avec les Oberwart Gunners qui jouent dans la première division de basketball autrichienne est née par votre intermédiaire?

Christine Schober: Oui, exactement, je me suis occupée de ce club pendant 15 ans, et depuis un an, c'est mon fils Johannes qui a pris ces prestations en charge. Il est Coach, masseur sportif et Manager chez Forever, et en automne, il terminera sa formation de physiothérapeute. L'association connaissait les produits depuis longtemps déjà par mon intermédiaire, et en sa qualité de championne de la première division autrichienne en 2010/11, cette équipe est un vecteur de publicité et d'image absolument parfait pour Forever. Je suis heureuse de pouvoir proposer avec les produits de Forever un produit pur – c'est un principe supérieur dans le sport. La Liste de Cologne est une véritable bénédiction et nous, les distributeurs, nous pouvons nous estimer heureux que nos produits correspondent à un niveau d'exigence aussi élevé.

Forever: Vous travaillez également dans le domaine du conseil de vie et social, vous faites des Coachings: Comment est-ce que Forever entre en jeu à ce niveau?

Christine Schober: Dans mon travail, le sujet de l'équilibre est extrêmement important. Trouver un équilibre entre le travail et le repos, le respect – le maniement respectueux des ressources – qu'il s'agisse de nos ressources propres ou de celles de l'environnement. Avec l'aide de la nature, de la plante Aloe Vera et de ses composants, nous pouvons apprendre la patience. L'Aloe Vera nous fait attendre pendant trois ans avant de parvenir à maturation, trois ans pour élaborer ses précieux composants – l'acémannan, par exemple. Pouvoir attendre le meilleur – ne pas se contenter de quelque chose de rapide – c'est cela, le message de l'Aloe pour les hommes de notre temps. Nous mangeons des fruits récoltés alors qu'ils ne sont pas mûrs, et nous nous étonnons de constater que nous manquons de substances vitales et d'énergie. La large palette de produits de Forever effectue un incroyable «travail énergétique» dans ce domaine – un Coaching pour l'âme – de l'Aloe Vera pour le corps – c'est la combinaison parfaite. ■

INTERVIEW

«SI TU AIMES CE QUE TU FAIS ALORS TU FAIS TOUJOURS CE QUE TU AIMES.»

Christine Schober, Senior Manager, Autriche

FOREVER NEWSPAPER

ON

MES PRODUITS ABSOLUMENT PRÉFÉRÉS DE FOREVER :

Bien sûr, je ne pourrais pas vivre sans Forever Aloe Vera – mais c'est le cas de chacun et de chacune chez Forever. Dans mon cabinet et pour moi-même, l'Aloe Massage Lotion est le produit absolument top – que ce soit après le sport, dans la baignoire ou tout simplement pour la régénération. Les sels de bain relaxants font partie de mon programme de soins de luxe – la peau est ensuite incroyablement douce, comme si j'avais pris un bain de lait et de miel.

RELAXATION BATH SALTS (art. 286): Désintoxiquer, détoxiner, stimuler – pour une sensation agréable à tout point de vue

ALOE MASSAGE LOTION (Art. 64): Développe une action de soin et représente une aide précieuse pour les muscles stressés.

SENIOR MANAGER CHRISTINE SCHOBER – EN APERÇU:

CHEZ FOREVER:
DEPUIS 2002

SON ÉQUIPE :
IL ME RESTE ENCORE DE LA PLACE POUR DE NOMBREUSES PERSONNES!

LE CHÈQUE LE PLUS IMPORTANT QU'ELLE AIT REÇU:
5'000 EURO

SON OBJECTIF:
«RENCONTRER LES PERSONNES QUI SOUHAITENT DÉCIDER LIBREMENT DE LEUR TEMPS DE TRAVAIL ET DE LEURS GAINS ET QUI SOIENT PRÊTES À PENSER BIEN AU-DELÀ DE LA LIGNE D'HORIZON POUR RÉUSSIR.»

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

«Nous avions une clientèle internationale très intéressée par notre Top Ten de produits et par nos massages «Warm-up» de la nuque. Cela nous a permis d'entrer facilement en conversation avec des visiteurs et des exposants du CHIO, dans un environnement où chacun cherche ses semblables», raconte avec enthousiasme **Claudia Carl,** qui a participé pour la seconde fois déjà au CHIO avec son équipe – **Gabriele Otten** et **Eva Kellner.** Elles ont également été soutenues par Susanne et Leonie Ossé. «Notre Lips et la Massage Lotion ont été des succès absolus», explique cette Recognized Manager. Ainsi, il a été possible cette année aussi de trouver de nouveaux distributeurs, et des contacts commerciaux ont pu être noués dans la région d'Aix-la-Chapelle ainsi qu'en Hollande, en Belgique, en Autriche et en Suisse. **«Avec la devise: NOUS SOMMES Forever, chaque exposant et visiteur de la foire a pu ressentir le bonheur que nous éprouvons à travailler avec les produits et les valeurs de Forever, ainsi que notre esprit d'équipe»,** raconte cette responsable de salon expérimentée. **«Des événements réussis tels que celui-ci apportent à la fois une croissance personnelle et une réussite collective!»**

UN PUR SENTIMENT D'ÉQUIPE :

LORS DE LA FÊTE MONDIALE DES SPORTS HIPPIQUES, LE CHIO À AIX-LA-CHAPELLE, FOREVER A PU CETTE ANNÉE ENCORE SE PRÉSENTER DE MANIÈRE PARFAITE À UN PUBLIC INTERNATIONAL. CLAUDIA CARL ET CAROLA HALBACH, DEUX RECOGNIZED MANAGERS, SE SONT PARTAGÉ AVEC SUCCÈS LA DIRECTION DU STAND. ELLES ONT ENSUITE COMMENTÉ AVEC ENTHOUSIASME CET ÉVÉNEMENT TOUT À FAIT PARTICULIER, QUI LEUR A APPORTÉ DE NOMBREUX NOUVEAUX CONTACTS ET DE MERVEILLEUSES EXPÉRIENCES. SEULS CEUX QUI SONT RÉELLEMENT PASSIONNÉS ET QUI TRAVAILLENT AVEC UN ENGAGEMENT PERSONNEL MAXIMUM RÉUSSIRONT – ET FOREVER LES SOUTIENT EN CELA!

Carola Halbach qualifie elle aussi cette participation de Forever au **CHIO** d'énorme succès. **«Sur une foire, on est obligé de se dépasser, beaucoup de rencontres nous touchent et de nouveaux contacts peuvent facilement être noués avec une grande confiance – et avec beaucoup de plaisir»,** commente cette Recognized Manager. Son équipe a été représentée par Hannelore et Jochen Marquard, Alexander Halbach et Nicole Wöster, tous enthousiastes et très motivés. Margrith Zanon est venue depuis la Suisse pour renforcer l'équipe avec un grand engagement personnel. Bastian Marquard a aidé au démontage et a pris une importante quantité de photos très vivantes – une affaire rondement menée! «Je suis toujours heureuse de voir des gens gagner en rayonnement positif et se développer. Pour moi, lorsque les gens sont heureux, c'est Forever», se réjouit Carola Halbach. **300 données de contact** ont été distribuées, et ce d'ailleurs uniquement sur demande. L'équipe est particulièrement fière de la génération directe **de presque 20 CC par la vente et le parrainage** dans trois pays. Il reste à découvrir ce qui ressortira du traitement postérieur déjà très prometteur. Le contact le plus captivant fut certainement une personne intéressée, originaire des Émirats Arabes et qui est retournée chez elle avec ARGI + dans ses bagages. En résumé: Forever arrive! ■

Un «must» pour la motivation de toute votre équipe et bien sûr également pour chaque distributeur individuel: les Success Days de Forever! Vous y apprendrez plus au sujet des affaires, au cours de trainings exclusifs, afin que vous aussi puissiez obtenir encore plus de réussite. Expérimentez le sentiment d'appartenance au groupe de Forever et recevez une inspiration nouvelle le **29 SEPTEMBRE À HOCHDORF EN SUISSE** et le **22 SEPTEMBRE A SALZBOURG, EN AUTRICHE, À L'HÔTEL RADISSON BLU.**

!

***À NOTER** IMPÉRATIVEMANT!*

facebook
Forever Living Products Germany · Austria · Switzerland ist bei Facebook.
Forever Living Products
Germany · Austria · Switzerland

I LIKE FOREVER

Forever a ouvert sa propre page sur Facebook – devenez amis de Forever Allemagne, Autriche et Suisse! Sur *www.facebook.com/forever.dach*, Forever se présente en tant qu'entreprise, mais il est également possible d'utiliser cette page comme un instrument de relations publiques. Les événements importants de Forever y sont annoncés, de nouveaux produits présentés et des photos et films intéressants y sont disponibles – partagez ce monde avec vos amis! Il vous suffit de cliquer et de devenir ami de Forever! ■

FOREVER NEWSPAPER

DEPUIS LE BERCEAU

1 2 3

X^2

«J'ai pour ainsi dire baigné dans la comptabilité durant toute mon enfance», raconte Sabrina Kläui, qui est précisément responsable de ce domaine chez Forever en Suisse. «Mon père et mon grand-père travaillaient déjà dans le domaine de la comptabilité, et j'ai grandi avec cela», poursuit cette jeune femme de 27 ans. Depuis presque deux ans, cette sympathique Suissesse renforce l'équipe de Forever à Frauenfeld.

«J'AIME LES CHIFFRES»

Sabrina Kläui a terminé sa formation commerciale dans une société fiduciaire en Suisse, où elle est tout d'abord restée pour son premier emploi. Puis elle a occupé des postes correspondants dans le domaine de la formation, de la production et du commerce. «L'une des raisons pour lesquelles j'aime tellement travailler chez Forever est que nous sommes tout simplement une super équipe. Sur le plan privé également, des amitiés sont nées ici au cours de ces presque deux ans», ajoute cette jeune femme de 27 ans.

«J'aime tout simplement les chiffres», déclare Sabrina Kläui. Rien d'étonnant alors à ce qu'elle gère durant trois jours par semaine et à raison de huit heures par jour les encaissements et les paiements, les virements, bref, tout ce qui est d'ordre comptable. À cela vient s'ajouter le domaine des ressources humaines. «J'aime particulièrement cela, car ici, l'aspect humain vient s'ajouter aux données», raconte cette Suissesse. C'est dès le départ qu'elle a surmonté son plus grand défi: «Selon la région, nous travaillons avec des programmes différents qui sont synchronisés les uns avec les autres. Il faut tout d'abord bien le comprendre, ensuite tout fonctionne à merveille.» Sabrina Kläui dirige – en collaboration avec sa responsable – le service de la comptabilité.

NATATION DE SAUVETAGE & NATURE

La petite Nyah, âgée de 3 ans – ce magnifique prénom est d'ailleurs d'origine africaine – est à titre privé le plus important «loisir» de Sabrina Kläui. «Ma fille et moi passons beaucoup de temps dehors, en forêt ou au zoo. Cela tient peut-être au fait que j'étais scout autrefois», explique cette jeune maman en riant. Actuellement, durant la période estivale, cette famille de 3 personnes passe beaucoup de temps dans les lacs ou les piscines. «Notre dada commun est la natation de sauvetage à la Société Suisse de Sauvetage, dont le sigle est SSS. Nous donnons des cours ou prenons en charge la surveillance des baignades. Peut-être que cela inspirera l'une ou l'autre personne», ajoute Sabrina Kläui. «Comment on en vient à choisir un tel loisir? Nous avons tout simplement trop regardé Baywatch», répond cette jeune femme de 27 ans en esquissant un sourire espiègle. Durant la saison hivernale, c'est la pratique du snow-board dans les montagnes environnantes.

Frauenfeld est située dans le canton de Thurgovie. Beaucoup la considèrent comme l'une des plus belles régions de Suisse. «Si l'on vient nous rendre visite, il faut absolument aller voir les chutes du Rhin, visiter le Technorama, un musée technologique dans lequel les enfants peuvent tester beaucoup de choses, et faire un crochet par le zoo de Zurich.» L'amour pour la nature et pour les chiffres – une combinaison parfaite! ■

FAQ DE FOREVER

CE MOIS-CI, L'ÉQUIPE DU CUSTOMER CARE DE SUISSE RÉPOND À TOUTES LES QUESTIONS IMPORTANTES AU SUJET DU NDP.

Comment faut-il procéder lorsque mon distributeur nouvellement inscrit commande tout de suite pour plus de 2 CC? Faut-il remplir deux formulaires séparés? Ces deux formulaires peuvent-ils être déposés ensemble?

Inscrivez tout sur le même formulaire et séparez visuellement les produits pour lesquels le NDP est valable de ceux pour lesquels est valable le prix distributeur normal. Pour les premiers, notez le NDP, pour les derniers, le prix d'achat normal. Nos collaborateurs du Customer Care diviseront la commande en deux commandes, sachant que pour la seconde, il n'y aura pas de frais d'envoi.

Je suis Assistant Supervisor et je continue de payer le NDP, comment cela se fait-il?

Veuillez noter que le NDP est valable pour tous les distributeurs qui n'ont encore jamais effectué 2 CC personnels au cours d'un ou deux mois calendaires – peu importe le niveau auquel ils se trouvent!

Où est-ce que le prix nouveau distributeur NDP est mentionné?

À la fin de votre décompte de bonus, vous pourrez trouver, au cas où cela vous concernerait, les informations suivantes:

• NDP Profit
Profit NDP: Il s'agit du profit NDP qui n'a pu être viré avec le paiement normal du NDP et qui est présenté ultérieurement avec le bonus.
• NDP Profit Correction
Correction profit NDP: Correction du profit NDP déjà payé.
• NDP Refund
Remboursement NDP: Le NDP est appliqué à toute la commande, même lorsque la limite des 2 CC a été dépassée dans une commande. Nous remboursons le montant payé en excès par le «NDP Refund».
• NDP Refund Correction
Correction de remboursement NDP: Correction de remboursement NDP déjà payé.
• NDP Overpayment
Trop payé NDP: Pour cette commande, le NDP a été appliqué alors que c'est le prix distributeur normal qui aurait dû être appliqué.
• NDP Underpayment
Sous-paiement NDP: Pour cette commande, le prix distributeur normal a été appliqué alors que c'est le NDP qui aurait dû être appliqué.

Quand est-ce que le profit NDP est payé?

Le profit NDP est viré trois fois par mois sur votre compte bancaire ou votre compte postal. Les virements ont lieu aux échéances suivantes (de petites différences sont possibles).
• Chiffre d'affaires du 1er au 10 du mois, le 15 du mois, avec le bonus
• Chiffre d'affaires du 11 au 20 du mois, le 22 du mois
• Chiffre d'affaires du 21 au 31 du mois, le 2 du mois suivant ■

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

La ligne de beauté populaire **Aloe Fleur de Jouvence** a été totalement rénovée: design moderne, élégant, formule améliorée, noms de produit plus faciles à retenir, emballage pratique et prix attrayants. Encore plus belle – avec **Aloe Fleur de Jouvence**!

337 **Aloe Fleur de Jouvence**
6 produits
CHF 131.00

TOUT SIMPLEMENT IRRÉSISTIBLE!

LA NOUVELLE ALOE FLEUR DE JOUVENCE

UN DESIGN MODERNE

Le nouveau design intemporel et noble souligne les avantages de ces soins du visage de haute qualité pour donner un air jeune: caractéristiques de base sombres et design rayonnant de fleurs placé au centre. Sur la face intérieure du carton de haute qualité, vous trouverez des instructions sur la manière d'appliquer les produits Fleur. Un mode d'emploi trilingue y est également joint.

UNE FORMULE AMÉLIORÉE

La nouvelle Fleur de Jouvence est désormais fabriquée sans aucune addition de parabènes. Au lieu de cela, on trouve dès maintenant dans presque tous les produits de cette série l'une des herbes de soins de la peau les plus anciennes et les plus connues : la camomille, aux vertus apaisantes pour la peau.

DE NOUVEAUX NOMS DE PRODUITS

Désormais, les noms des produits sont souvent plus courts et plus faciles à retenir: Ainsi, l'«Exfoliating Cleanser» devient l'«Aloe Cleanser», la «Firming Foundation Lotion» devient la «Firming Day Lotion» et le «Facial Contour Mask Powder» devient tout simplement le «Mask Powder».

DES EMBALLAGES INDIVIDUELS PRATIQUES

Désormais, toutes les crèmes sont disponibles dans des tubes pratiques que l'on peut presque tous ouvrir avec un simple clic et qui sont très économes dans leur dosage.

DES PRIX PLUS BAS

C'est incroyable: tous les prix – tant celui du kit FLEUR complet que ceux de tous les produits individuels – ont baissé, et ce de 5 à 40 francs suisses! Et sans le moindre changement au niveau de leur contenu. Testez-en l'effet lors de vos prochaines conversations avec des clients: vous verrez, le nouvel Aloe Fleur de Jouvence attire tous les regards!

LE NOUVEAU KIT DE SOINS DU VISAGE FLEUR DE JOUVENCE, ART. 337

Il se compose de: Rehydrating Toner, Aloe Cleanser, Firming Day Lotion, Mask Powder, Recovering Night Creme et Aloe Activator, avec une spatule à crème, un pinceau et un petit bol pour les mélanges.

TOUT CELA IMMÉDIATEMENT DISPONIBLE AU PRIX INCROYABLE DE CHF 131

Vous pourrez bien sûr également continuer à commander séparément les produits de cette série de soins:

- **Rehydration Toner Art. 338**
  Avec de l'Aloe Vera, du romarin, de la camomille…, sans parabènes, 118 ml
  CHF 17.00
- **Aloe Cleanser Art. 339**
  Avec de l'Aloe Vera, de l'huile de jojoba, de l'allantoïne…, sans parabènes, 118 ml
  CHF 17.00
- **Firming Day Lotion Art. 340**
  Avec de l'Aloe Vera, de la camomille, des vitamines, du panthénol, de l'allantoïne, du collagène, de l'élastine…, sans parabènes, 59 ml
  CHF 26.45
- **Mask Powder Art. 341**
  Avec de la camomille, des protéines, du kaolin, de l'allantoïne…, sans parabènes comme par le passé, 29 g
  CHF 24.15
- **Recovering Night Creme Art. 342**
  Avec de l'Aloe Vera, de la camomille, de la propolis, des vitamines, du collagène, de l'élastine, des huiles précieuses…, sans parabènes, 57 g
  CHF 37.15
- **Aloe Activator Art. 343**
  Avec de l'Aloe Vera, de l'allantoïne…, sans parabènes, 118 ml
  CHF 17.00

PROCHAINEMENT DISPONIBLE

Feuilles produit Fleur de Jouvence
7 feuilles produit
art. 51075
CHF 2.80

FOREVER NEWSPAPER

LES PRODUITS PRÉFÉRÉS!

CHACUN A SON PRODUIT ABSOLUMENT PRÉFÉRÉ – ET AIME EN PARLER. *DES DISTRIBUTEURS FOREVER VOUS PRÉSENTENT LEURS PRODUITS FAVORIS; ILS EXPLIQUENT POURQUOI ILS APPRÉCIENT TELLEMENT CE PRODUIT ET COMMENT ILS PARVIENNENT A ENTHOUSIASMER AUSSI D'AUTRES PERSONNES POUR LEUR CHOUCHOU.*

ALOE FIRST: INDISPENSABLE

«Elsbeth Müller»

40 **Aloe First**
473 ml
CHF 31.10

ALOE VERA GELLY: TOUT SIMPLEMENT FABULEUX

«Helga Rauschgott»

61 **Aloe Vera Gelly**
118 ml
CHF 23.60

SONYA SKINCARE COLLECTION, DE LA PURE NATURE

«Britta Jahn»

282 **Sonya Skin Care Collection Set**
CHF 201.30

«Mon produit absolument préféré est l'Aloe First! J'utilise le spray de la tête aux pieds», raconte Elsbeth Müller, Manager originaire de Suisse. «Certains de mes clients qualifient même ce produit de spray miracle», ajoute Elsbeth Müller avec un clignement d'yeux. «On peut tout simplement utiliser l'Aloe First partout et toujours. Il est très hydratant – grâce à son importante part d'Aloe Vera. Le spray peut également soulager les démangeaisons et a un effet rafraîchissant. Particulièrement en été: tout simplement indispensable», conclut cette Manager qui travaille avec Forever depuis début 2007.

Personnellement **Elsbeth Müller** utilise le First Spray le matin comme soin des cheveux, comme spray corporel hydratant après la douche, et pendant la journée, selon les besoins.

Après une belle journée au soleil, l'Aloe First est tout simplement merveilleux dans son application», s'extasie cette Suissesse. Ce produit qui combine du gel pur d'Aloe Vera, de la propolis et des herbes sélectionnées a un effet polyvalent – c'est l'Aloe First de Forever! ■

«L'Aloe Vera Gelly est pour moi l'ampoule de soins de la peau la moins chère du monde, avec une part de principes actifs de 85 pour cent – c'est tout simplement fabuleux», déclare Helga Rauschgott, Sapphire Manager originaire d'Autriche. **«Avec le précieux gel d'Aloe contenu dans le Gelly, nous hydratons, nourrissons, régénérons et activons les fonctions naturelles de la peau. Ainsi, la peau est soignée en douceur»,** explique **Helga Rauschgott**.

L'Aloe Vera Gelly est un gel de soins de la peau transparent et de la plus haute teneur en Aloe Vera. Chez les clients aussi, elle utilise le test pratique. «J'explique tout d'abord quels sont les avantages de l'Aloe Vera pour la peau. Puis j'applique du gel au client et je lui fais aussi toucher ma peau – là, on remarque immédiatement la différence», commente cette sympathique Salzbourgeoise en riant. «La phrase la plus amusante que j'aie entendue à ce propos vient d'un garçon qui s'était heurté la tête au bord de la table et qui avait aussitôt appelé: Vite, Maman, la Gelly – Helga a dit que ça aide ! Les enfants aiment et sentent l'efficacité des produits Forever plus que tout autre», raconte cette Sapphire Manager. L'Aloe Vera Gelly est bienfaisant et rafraîchissant – après un bain de soleil ou aussi en cas de légères blessures au niveau de la peau. ■

«Voyez quel est le premier composant de tous les produits de la Sonya Skin Care Collection – c'est l'Aloe Vera Gel! Ces produits contiennent de la pure nature, le rapport qualité prix est tout simplement sensationnel», déclare Britta Jahn, Soaring Manager originaire d'Allemagne. **«Avec ce set, vous choyez votre peau selon les dernières découvertes scientifiques et cosmétiques, et vous bravez les influences de l'environnement de notre époque»,** ajoute cette Manager domiciliée en Rhénanie-Palatinat.

Ces produits apportent à la peau – en plus de l'Aloe Vera pur – de l'acide hyaluronique, des perles de jojoba, de l'extrait de concombre, du thé blanc et du citron. «La peau reçoit les substances nutritives dont elle a vraiment besoin», commente **Britta Jahn**. Dans ses débuts avec Forever, elle prêtait le set à ses amies et à ses bons clients pour deux jours. «J'expliquais toujours que j'avais de nouveaux produits dont j'étais absolument convaincue. Je leur proposais de les tester puis de me dire ce qu'ils en pensent», raconte cette esthéticienne. «L'une de mes amies s'est exclamée: Mais c'est le top du top! Je ne vais pas m'en séparer! Ce n'est que lorsque mon propre set sera arrivé que je te rendrai le tien», poursuit Britta Jahn en riant. Fondamentalement, cette partenaire de distribution indépendante fait tourner les produits – et reçoit des commentaires enthousiasmés.

D'ailleurs, cette Manager trouve que tous les produits de Forever sont tout simplement excellents. «Les soins, les boissons, les compléments alimentaires, etc. – je les prends tous! Forever devrait être présent dans tous les foyers», souligne Britta Jahn d'un ton convaincu. ■

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

Feel FAB ulous

LES LONGUES NUITS D'ÉTÉ, LES CHAUDES SOIREES DE BARBECUE ET LES INNOMBRABLES INVITATIONS, FÊTES ET AUTRES DISTRACTIONS: NOUS PROFITONS TOUS PLEINEMENT DE L'ÉTÉ 2012 – DE PREFERENCE AVEC UN DÉLICIEUX DRINK GLACE DANS LA MAIN. AVEC FAB – L'ENERGY DRINK NATUREL DE FOREVER – VOUS POURREZ MIXER DE DELICIEUX COCKTAILS QUI GARANTIRONT LE PLAISIR DE L'ÉTÉ. TOUT EN PROFITANT DE L'OCCASION POUR PRÉSENTER ACCESSOIREMENT FAB À TOUTES LES PERSONNES PRESENTES. RALF LANGNER, EXPERT EN PRODUITS, VOUS REVELE SES MEILLEURES RECETTES!

FOREVER NEWSPAPER

FAB-POM

Avec FAB-Pom, vous n'avez pas besoin d'alcool pour vous revigorer. 30 millilitres de **Forever Pomesteen Power**, mélangés avec une boîte de **FAB –** un goût fabuleux! Le plus important est son apport d'énergie discret, mais très perceptible, pour une nuit de fête longue et active. Il sera naturellement aussi efficace au bureau, chez tous les ronds-de-cuir qui rêvent de se défouler. Si vous le souhaitez, vous pouvez bien sûr **ajouter une boisson alcoolisée** dans le mixer. FAB-Pom est en tout cas une expérience gustative énergétique que l'on n'oublie pas facilement!

RED-FAB

Notre Red-FAB est délicieux et constitue un véritable point de mire sur le plan visuel: Remplir un verre à moitié avec un jus rouge de votre choix – par exemple du **jus de cassis ou de raisin rouge –** puis y verser une boîte de **FAB** pétillant! Les jus de baies sont très désaltérants, particulièrement en été, et contiennent beaucoup de vitamines et de minéraux indispensables – combinés avec FAB, ils permettent d'obtenir un Energy Drink sensationnel ! Vous pouvez également inventer un White-FAB. Pour cela, il suffit de mixer du jus de pomme avec une boîte de FAB et d'y ajouter un peu d'eau minérale gazeuse. Garnir le tout d'une tranche de citron ou de limette – et déjà, le parfait drink estival est prêt!

APPLE-FAB

Apple-FAB est notre top absolu sur le plan gustatif! Concasser dans un grand verre, avec un mortier, trois **tranches de pomme** – idéalement de la variété Granny Smith – et du **lemongrass** coupé en petits morceaux. Ajouter des glaçons et le FAB, agiter fermement, puis filtrer dans un verre à cocktail – peut aussi être combiné **avec de l'alcool**. Ceux qui le souhaitent peuvent ajouter de la **menthe** pilée, un plaisir fabuleux!

(Nous remercions pour cette recette la Downline de Christine Schober qui organise une action de Golf Charity pour des enfants du Népal et collecte des fonds à l'aide d'un bar à cocktail.)

FOREVER ACTIVE BOOST ™

FAB exerce instantanément une double action: Cet Energy Drink naturel est un détonateur initial et en même temps, il contribue à constituer des réserves d'énergie.

321

FAB – Forever Active Boost™
12 x 250 ml
CHF 48.00

AVEC **FAB** TOUT RÉUSSIT PLUS FACILEMENT.

SI VOUS INVITEZ DU MONDE POUR UNE FÊTE D'ÉTÉ, IL FAUDRA BIEN SÛR VEILLER À CRÉER L'ATMOSPHÈRE CORRESPONDANTE! UNE BELLE TERRASSE, UNE PETITE PLACE DANS LE JARDIN POUR SE RAFRAÎCHIR OU UN JOLI PETIT BALCON. EN TOUT CAS, VOUS AUREZ BESOIN – À CÔTÉ DES INVITÉS IDOINES – D'UNE BELLE MUSIQUE ET D'UNE DÉCORATION MULTICOLORE ET GAIE. SI VOUS SERVEZ DE DÉLICIEUX COCKTAILS FAB, VOUS POURREZ ÉGALEMENT EMPLOYER À CETTE OCCASION UN MOYEN DE PUBLICITÉ PARTICULIÈREMENT APPROPRIÉ DE FOREVER: AU LOOK COOL ET TENDANCE!

LE FAB-BEACHFLAG

Le beachflag avec le design FAB peut être installé partout, de manière simple et rapide – et il n'échappe à aucun regard. Affichez vos couleurs! *

Taille 45 x 175 cm avec support
art. 61136
CHF 120.00

* Cet article est uniquement disponible sur commande par le biais de notre Customer Care.

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE

LES TOP-DISTRIBUTEURS DE MAJEUR SUCCÈS POUR FOREVER ALLEMAGNE, EN AUTRICHE ET EN SUISSE | JUIN ET JUILLET 2012

TOP-LEADER

ROLF KIPP

CHRISTINA ET ROBERT CHALAUPKA

SUSANNA GRAF

ALLEMAGNE (JUIN 2012)

		+/–
1	KIPP, ROLF	=
2	KASTL, HELGA	=
3	REICHLE, CHRISTEL & DIETMAR	=
4	KELM, MARGRITA & HORST	=
5	REHBERG, HANS-WERNER	1
6	RÜCKER, FRIEDHELM	-1
7	LITZENBURGER, MICHAEL	1
8	BAJRI, KATRIN	1
9	MENTER, BRIGITTE & MICHAEL	-2
10	GAUFER, SUSI	=
11	BAMBACH, THEODOR	=
12	SCHWEMMLEIN, DR. SUSANNE & DI MASCIO, DR. GUIDO	1
13	MÜLLER, URSULA	-1
14	WETTCKE, MARI-CARMEN & HANS	1
15	MÜHLBERGER, SILVIA	-1
16	BAYERL, AMATA & CHRISTOPH	2
17	KÜPPER, NICOLE	5
18	SLOWAKIEWICZ, ESTHER & PETER	2
19	BEIJK, JANA & VINCENT	0
20	MALBRICH, URSULA	3

AUTRICHE (JUIN 2012)

		+/–
1	CHALAUPKA, CHRISTINA & ROBERT	=
2	MARTINZ, TANJA	=
3	RAUSCHGOTT, HELGA & EWALD	=
4	WAGNER, MICHAEL ALOIS	=
5	MACHA, CHRISTA	1
6	DOPPELREITER, MARIA ANNA	-1
7	HÖNEGGER, MARIA THERESIA & AUGUSTIN	1
8	MAYERHOFER, ELISABETH	-1
9	HAMMER, SABINE & MARKUS	1
10	KALB, SIEGMUND	-1
11	YOUWAKIM, SYLVIA	2
12	RÜCKERT-HAMMER, MARIA ANNA	2
13	MÄTZLER-MALLIN, MARION & MÄTZLER, MANFRED	-1
14	STRONDL, RITA	2
15	GASPLMAYR, CHRISTA	5
16	HOFER, REGINA	2
17	PICHA-KRUDER, SANDRA	=
18	SCHÖNAUER, HELGA	5
19	GASSER, GERDA	2
20	RADLER, SILVIA	-5

SUISSE (JUILLET 2012)

		+/–
1	GRAF, SUSANNA	=
2	RITTER, PHILIPP	1
3	KELLER, PETER & SIGI	2
4	ZANETTI, MONICA & KUHN, MATTHIAS	-2
5	ZINGARO, ROSANNA & SABINO	-3
6	KÖPPEL, MIRIAM	4
7	WENGER, RICCALDO & BRIGITTE	=
8	EHRLI, VIVIANE & DE SEBIBUS, HANSPETER	=
9	ARNI, TRUDY & URS	-3
10	WITTMANN, FRANÇOISE	-1
11	FRIES, NADJA	–
12	SUTER, JOEL	–
13	RAESS, NICOLE & MARC	–
14	HAUSER, JENNIFER	–
15	RICKLI, RAMONA	–
16	WIDMER, CÉLINE	–
17	ACKERMANN-WALKER, MARINA	–
18	ZUMKEMI, EMMA	–
19	PROBST, MARIANNE	–
20	BORTIS, GABRIELA	-5

TOP-BUILDER

HANS-WERNER REHBERG

MARIA ANNA DOPPELREITER

MIRIAM KÖPPEL

ALLEMAGNE (JUIN 2012)

		+/-
1	REHBERG, HANS-WERNER	=
2	KÜPPER, NICOLE	2
3	REICHLE, CHRISTEL & DIETMAR	6
4	HAAGE, ILONA	12
5	BAYERL, AMATA & CHRISTOPH	1
6	SCHMIDTMANN, SIEGRID	14
7	MENTER, BRIGITTE & MICHAEL	-5
8	MÜHLBERGER, SILVIA	-3
9	SLOWAKIEWICZ, ESTHER & PETER	3
10	SCHWEMMLEIN, DR. SUSANNE & DI MASCIO, DR. GUIDO	-3
11	AUERSPERG, MANUELA	8
12	BAUSCHER, PETRA & STEFAN	-4
13	MÜLLER, MARGIT & WERNER	-2
14	POHLMANN, GERTRUD	=
15	BRUSKE, CLAUDIA & ANDREAS	-2
16	ALBRECHT, CHRISTOPH	-13
17	HOELLE, ANDREA	28
18	KIRMAIER, MARTINA	6
19	MEYER, KIRSTIN	3
20	SCHWARZ, CHRISTINE	6

AUTRICHE (JUIN 2012)

		+/-
1	DOPPELREITER, MARIA ANNA	1
2	YOUWAKIM, SYLVIA	1
3	HÖNEGGER, MARIA THERESIA & AUGUSTIN	21
4	RÜCKERT-HAMMER, MARIA ANNA	=
5	WAGNER, MICHAEL ALOIS	-4
6	GASPLMAYR, CHRISTA	186
7	RAUSCHGOTT, HELGA	1
8	MARTINZ, TANJA	-4
9	MÄTZLER-MALLIN, MARION & MÄTZLER, MANFRED	-3
10	HOFER, REGINA	2
11	BODNER-LANGENEDER, DENISE & LANGENEDER, WOLFGANG	6
12	SCHLÖGL, HERTA	-2
13	KALB, SIEGMUND	21
14	PICHA-KRUDER, SANDRA	5
15	LETTNER, THOMAS	5
16	TEUSCHL, BERNADETTE	-3
17	MAYR, INGRID	21
18	MAYERHOFER, ELISABETH	-13
19	DEGASPERI, KARLHEINZ	-10
20	SCHREINER, CHRISTINE	-6

SUISSE (JUILLET 2012)

		+/-
1	KÖPPEL, MIRIAM	–
2	FRIES, NADJA	–
3	SUTER, JOEL	–
4	RAESS, NICOLE & MARC	–
5	ARNI, TRUDY & URS	-3
6	EHRLI, VIVIANE & DE SEPIBUS, HANSPETER	-3
7	RITTER, PHILIPP	–
8	ZINGARO, ROSANNA & SABINO	-3
9	HAUSER, JENNIFER	–
10	RICKLI, RAMONA	–
11	ACKERMANN-WALKER, MARINA	–
12	GRAF, SUSANNA	-11
13	PROBST, MARIANNE	–
14	LEDERER, JEAN-PIERRE	–
15	ZUMKEMI, EMMA	2
16	SUTER, SIMON	–
17	STRIKCANI, LIRIDON	–
18	KUNZ, DAVID	–
19	SPRECHER, MANUELA	–
20	ACOSTA, FRANCESCA & JUAN CARLOS	-14

FOREVER NEWSPAPER

AUFSTEIGER

SAPPHIRE MANAGER

SUISSE (JUILLET 2012)

MIRIAM KÖPPEL

Miriam Köppel se réjouit immensément de son nouveau statut de Sapphire Manager: «Forever est la mission de ma vie!» Cette employée de banque diplômée aime poursuivre continuellement son développement personnel. Après dix ans passés dans le domaine de la banque et du marketing, elle a commencé à travailler avec Forever en 2005, et s'y consacre à plein temps depuis quatre ans. Et elle ne s'en est pas repentie une seconde.

Forever: Tout d'abord, toutes nos félicitations pour votre statut de Sapphire Manager. Avez-vous déjà eu l'occasion de fêter cela?
Miriam: Oui, j'ai participé à un séminaire durant un week-end, et nous en avons profité pour fêter cela avec des amis. Le voyage en Amérique pour le Super Rally sera un véritable bonheur pour moi, et j'y fêterai encore une fois cette nomination comme il se doit, car mon objectif était d›atteindre ce but avant la fin du mois de juillet.

Forever: Comment avez-vous réussi cela? Y a-t-il eu une impulsion particulière?
Miriam: Cela est lié à ma nouvelle Manager, qui fait partie de mon équipe depuis un an et demi et avec laquelle je me suis liée d'une profonde amitié. Début juillet, Nadja Fries a pris cette décision: Maintenant, je vais le faire! Et mon propre sponsor, Philipp Ritter, m'a également dit au bon moment: Tu ne vas pas aller en Amérique sans le titre de Sapphire, n'est-ce pas? L'un et l'autre ont libéré en nous une énorme énergie. Je remercie Philipp de tout cœur pour les impulsions qu'il nous insuffle toujours au moment adéquat. Et je remercie également Nadja pour sa confiance et son amitié. Ensemble, nous déplacerons encore des montagnes.

Forever: Que signifie Forever pour vous, personnellement?
Miriam: Forever est pour moi synonyme de liberté, d'autodétermination, de travail en équipe et d'amitié. Forever est un processus permanent, et pour moi aujourd'hui la meilleure école de la vie. Toujours rencontrer de nouvelles personnes et emprunter ce chemin avec elles – cela favorise énormément le développement de la personnalité de chacun. J'aime soutenir les gens dans leur propre développement et leur montrer des chemins grâce auxquels ils auront ou trouveront de la joie de vivre.

Forever: Déjà Sapphire Manager à 31 ans – où vous voyez-vous dans dix ans?
Miriam: J'aurai fondé une famille avec mon compagnon. Je vivrai à différents endroits de la planète (l'Australie m'attire énormément). Mon équipe se composera de nombreux amis qui auront réussi avec moi à être libres. Je serai comblée dans tous les domaines de ma vie!

MANAGER

SUISSE (JUILLET 2012)

MANUELA SPRECHER

«Ma motivation la plus importante? Je voudrais construire la maison de nos rêves, et continuer à visiter beaucoup de beaux endroits à l'avenir – pour moi, la liberté financière et personnelle sont très importantes», explique Manuela Sprecher. «Avec Forever, j'ai sous la main l'entreprise idéale pour pouvoir réaliser tout cela. Je décide moi-même avec qui, où, quand et combien de temps je travaille. À l'avenir, je pourrai ainsi conjuguer de manière idéale mes enfants et ma carrière», résume cette Suissesse. «C'est fin 2011 que j'ai pris la décision de mettre les deux pieds dans le bateau Forever, et à cette époque, je connaissais déjà les produits depuis plus de trois ans. Puis, en mai de cette année, je me suis dit: c'est maintenant ou jamais – et j'ai obtenu le statut de Manager en deux mois et demi», se réjouit cette Manager. Manuela Sprecher met en œuvre les tuyaux de ses Upline, établit chaque jour de nouveaux contacts, participe chaque semaine à plusieurs soirées d'information, utilise les entraînements et les formations – et est bien sûr active avec 4 CC. «Il faut évidemment aussi croire fermement en soi-même et en ses objectifs», ajoute Sprecher. «Je souhaite remercier tout particulièrement ma Sponsor, Marina Ackermann-Walker, ainsi que Miriam Köppel, qui m'ont toutes deux accompagnée, soutenue et inspirée dans toute la planification. Je me réjouis de pouvoir transmettre désormais moi-même ces connaissances», déclare cette Suissesse qui souhaite devenir Senior Manager d'ici la fin de l'année.

KATHRIN SCHÄR

«Si l'on saisit ce que le sponsor nous apporte en chemin et si on le met également en œuvre, alors on réussit. Il faut vraiment se concentrer sur ses objectifs», explique Kathrin Schär. Cette Suissesse ne travaille avec Forever que depuis mai de cette année et a déjà atteint le statut de Manager. «Je souhaite remercier tout particulièrement mes mentors, Nicole Raess et Riccaldo Wenger, pour leur soutien énergique. Et ma solide équipe, Judit Hegedues et Jessie Bulica, a aussi énormément contribué à mon succès», souligne cette networker de Forever couronnée de succès. «Ma motivation la plus importante est d'être libre et indépendante», explique Kathrin Schär. Son objectif est d'atteindre le niveau suivant – et elle y parviendra certainement!

NADJA FRIES

«J'ai fait connaissance avec Forever en mars 2011; j'ai été convaincue dès le départ de la qualité des produits et les ai recommandés avec succès», raconte Nadia Fries, originaire de Suisse. «J'ai entamé la construction de mon équipe – après avoir parfaitement compris la philosophie de Forever – au début de cette année», poursuit cette Manager couronnée de succès. «Mon rêve? Vivre ma vie en toute liberté, c'est là ma plus grande motivation. En outre, les gens sont ma grande passion. Je voudrais leur montrer ce que Forever représente et que chacun peut atteindre ses objectifs s'il est disposé à s'investir pour eux», explique Nadia Fries. Elle remercie sa formidable équipe pour la confiance et le soutien qu'elle lui témoigne, ainsi que Forever pour la perfection de ses infrastructures. «Je remercie tout particulièrement Miriam Köppel, qui est devenue non seulement ma Sponsor, mais aussi et surtout mon amie», déclare cette Suissesse. Nadia Fries a une vision très précise de son avenir: «Mes prochaines étapes sont clairement définies: le Car Program et le statut de Senior Manager. My future is Forever!»

MANAGER

ALLEMAGNE (JUIN 2012)

FRANK SAILE

«J'ai fait la connaissance de Forever lors d'une manifestation de Rolf Kipp, et j'ai aussitôt songé que ces produits iraient très bien avec notre activité», raconte Frank Saile. Ce nouveau Manager de Forever travaille de manière indépendante dans la vente de baignoires de massage et de spas de natation, donc dans le domaine de la forme et du bien-être. «Nous avons intégré les produits dans notre programme en avril. Avec Forever, nous offrons à nos nouveaux clients tout comme aux clients existants des produits de premier ordre dont ils sont tous ravis», se réjouit Saile. Les produits de Forever sont également parfaits pour la fidélisation des clients. «Ce qui est merveilleux, c'est que – à côté du business quotidien – la vente et la recherche de nouveaux distributeurs fonctionnent également», conclut ce nouveau Manager.

AUTRICHE (JUIN 2012)

GEORG SCHOBER

Georg Schober, ce «Manager un peu différent», est musicien, et actuellement en tournée dans toute l'Europe. «Chez nous, la nuit devient souvent le jour, et le jour est très court pour se reposer, parce que nous devons alors parcourir des centaines de kilomètres jusqu'au prochain concert – cela coûte énormément d'énergie», explique ce jeune homme de 25 ans. C'est pourquoi, lorsqu'il voyage, il emporte toujours Forever Nature's 18 et la Massage Lotion. Par ailleurs, ses produits préférés sont le Forever Aloe Bits n' Peaches et les Forever Ultra Shakes. «Mon réseau est surtout constitué de jeunes très dynamiques, qui savent apprécier les produits à l'Aloe Vera lorsqu'il s'agit de leurs réserves d'énergie», poursuit Georg Schober. Cet ingénieur du son s'est constitué un revenu secondaire avec Forever, car les artistes ont souvent des revenus faibles. «J'ai dû m'arrêter de travailler durant quatre semaines en raison d'un bras cassé; là, j'ai eu le temps – avec l'aide de ma mère – de travailler pour atteindre le statut de Manager», raconte ce sympathique jeune homme. Pour ceux qui souhaitent voir Georg Schober en live, il leur suffit de cliquer sur www.keinermagfaustmann.com – le bassiste est le nouveau Manager de Forever.

PROGRAMME VOITURE

RE-QUALIFIER

ALLEMAGNE (JUIN 2012)

MÜHLBERGER, SILVIA (NIVEAU 2)

AUTRICHE (JUIN 2012)

CHALAUPKA, CHRISTINA & ROBERT (NIVEAU 3)

CLUB 100 CC

ALLEMANGE (JUIN 2012)

BAYERL, AMATA & CHRISTOPH
BÖDE, MARION & ULRICH
KÜPPER, NICOLE
LITZENBURGER, MICHAEL
MENTER, BRIGITTE & MICHAEL
MÜHLBERGER, SILVIA
REHBERG, HANS-WERNER
REICHLE, CHRISTEL & DIETMAR
SLOWAKIEWICZ, ESTHER & PETER

AUTRICHE (JUIN 2012)

CHALAUPKA, CHRISTINA & ROBERT
DOPPELREITER, MARIA ANNA
HÖNEGGER, MARIA THERESIA & AUGUSTIN
MARTINZ, TANJA
YOUWAKIM, SYLVIA

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

PROMOTIONS

ASSISTANT MANAGER

SUISSE (JUILLET 2012)

AKOSAH, BENJAMIN
BREITSCHMID, ANDREAS
CADUSCH, SASCHA
FIGUEROA, FABIAN
FIGUEROA FRAGA, TANIA
HARDEGGER, ANJA
LEDERER, JEAN-PIERRE
LIPPUNER, JEANNINE
MARBACH, STEPHANIE
MARBACHER, KEVIN
MUNJEKOVIC, MICHAEL
OLIVO, TATJANA
PROBST, MARIANNE
RICKLI, RAMONA
SHANNON BULICA, JESSIE & BULICA, BAJRAM
VILAR, YONATHAN
VILLAR GNOS, ERIC

ALLEMAGNE (JUIN 2012)

HOWORKA, BIRGIT & WOLFGANG
PARRISH, BRIAN
SEGOVIA ORTIZ, BLANCA ESTELA

SUPERVISOR

SUISSE (JUILLET 2012)

ADJEI, MATTHEW
ANDRES-EMCH, KATHARINA
BARIC, TOMILSLAV
BAUMANN, NOELIA
BESART, TUSHI
BITSCHNAU, MARTINA
BLÄTTLER, DENJA
BOHA, CRISTHIAN
BOSSHARD, STEPHANIE
BREKER, CLAUDIA
CUVA, LUCILLE
DA SILVA, CARLOS
DALLO, NATASCHA
DIDI, NISHAN
DÖBELI, MANUEL
FERREIRA, PETRA
GARTMANN, CORINA
HEGEDÜS, JUDIT
HOBI, MANUELA
ISMAILI, HYRIJE
JOSS, MICHEL
KRIEZIU, HYDAJET
LACK, SEVERIN
MAINA, ANTONELLO
MATTMANN, DOMINIK
MENDES, KAROLINA
PETERSON, NANA
RÄBER, MANUELA
SCHEMPP, LAURA
SCHNEIDER, BENJAMIN
TANJA, EBERLE
TETHONG, NAMGYAL
TUSHI, ASIME
UGLJESIC, PETAR
ULRICH, RETO
VELLONE, VINCENZO
WHEELER, DAMIAN
WIRTH, ANTONIO

ALLEMAGNE (JUIN 2012)

BAUMGRATZ DALMONEK, MARLENE
BAYERTZ, ULLA
EBERHARD, PETER
ENDHART, MONIKA & WIEDEMANN, HANS
FLACH, TATJANA
FRACKOWIAK, KORNELIA
HAEUSLER, MONIKA
HOMUTH, ELKE
KORKMAZ, YELIZ
MEYER, HENNING
MOHR, SABINE
NOWAK, THOMAS
SCHNARHELT, DIRK
SCHNARHELT, HILKE
SCHNEIDER, FRANK
SCHWEDE, KAI-OLIVER
SUSZKA, ANGELIKA & STEFAN
WEISS, RITA
ZAIENNE, UTE
ZOCK, PETRA

AUTRICHE (JUIN 2012)

DE GRANDI, JOSEF KARL
FOSODEDER, MICHAELA
MAYR, MARGARETE
PERL, PETER
STANGL, HEIDI
STOIBER, SILVIA
ZAMBONIN, OTTO LEOPOLD

Carte Lips
12 pièces, CHF 1.80

art. 21076 allemand
art. 31076 français
art. 41076 italien

DE NOUVEAUX CONTACTS CHAQUE JOUR

VOTRE RÉUSSITE NOUS TIENT À CŒUR!
AFIN QUE VOUS PUISSIEZ GÉNÉRER DE NOUVEAUX CONTACT DE MANIÈRE ENCORE PLUS SIMPLE ET RAPIDE, NOUS AVONS CRÉÉ LES NOUVELLES PETITES CARTES LIPS. REMETTEZ LE BÂTON À LÈVRES ALOE LIPS DE HAUTE QUALITÉ AVEC UNE PETITE CARTE LIPS – ET VOUS OBTIENDREZ UN NOUVEAU CONTACT. TRÈS IMPORTANT: VOUS POURREZ AINSI, ET DE MANIÈRE TOUT À FAIT ACCESSOIRE, SOLLICITER UN RETOUR D'INFORMATION.

NE JAMAIS OUBLIER: SOLLICITER DES INFORMATIONS DE CONTACT

À l'aide des nouvelles petites cartes Lips de Forever, vous pourrez générer facilement et quasiment accessoirement de nouveaux contacts. Au cours de la conversation, présentez le bâton de soins de haute qualité Aloe Lips de Forever pour faire connaître le produit d'une part et obtenir des informations de contact d'autre part. Il est important que, lors de la présentation d'un produit, vous obteniez aussitôt en réponse la carte de visite ou en tout cas le numéro de téléphone de votre interlocuteur. Les nouvelles petites cartes Lips sont idéales pour cela. La conversation pourrait par exemple se dérouler ainsi: «Une action est justement en cours dans mon entreprise – j'aimerais te remettre ce bâton de soin des lèvres de haute qualité dont je suis moi-même tout à fait enthousiasmé. Pourrais-je t'appeler après-demain pour connaître ton opinion à ce sujet? Cela est particulièrement important pour moi. À quel moment seras-tu joignable?» Ainsi, non seulement vous remettez un produit afin que votre interlocuteur puisse se convaincre de sa qualité, mais vous sollicitez aussi – et de manière tout à fait charmante – un feed-back. Il est bien sûr très important que vous appeliez exactement au moment convenu. C'est une accroche parfaite pour obtenir un feed-back et rester en contact.

IMPORTANT: LE SUIVI QUOTIDIEN DES CONTACTS

Quels sont vos objectifs? Combien de nouveaux contacts souhaitez-vous générer chaque jour? Pour faire sérieusement des affaires avec Forever, il faudrait pouvoir générer chaque jour de cinq à sept nouveaux contacts. Parlez du produit Aloe Lips et de ses avantages. Grâce à l'Aloe Vera et à l'huile de jojoba, ce bâton de soins laisse immédiatement une sensation agréable sur les lèvres, et chaque client le ressentira instantanément. Et le Lips a également un merveilleux effet rafraîchissant au cours de la journée – par exemple sur le contour des yeux ou sur de petites piqûres en été. À l'aide des cartes de Lips, c'est presque accessoirement que vous pourrez organiser des rendez-vous. Offrez le bâton de soins des lèvres de haute qualité avec les nouvelles petites cartes Lips – bien sûr, avec votre cachet au verso – et n'oubliez jamais de demander une carte de visite en échange. Sur le chemin du succès avec Forever! ■

FOREVER NEWSPAPER

ENTRAÎNEMENT AVANT LES JEUX OLYMPIQUES

Günther Weidlinger, le meilleur coureur autrichien (au centre de la photo), s'est entraîné avant les Jeux Olympiques de Londres à Mank, en Autriche. Lors de la course de nuit de Mank, dénommée «l'heure de Mank», ce coureur professionnel de longue distance a spontanément accepté l'invitation de Wolfgang Langeneder, Eagle Manager chez Forever (à gauche sur la photo) – à la grande joie de ce dernier. «Günther a enchaîné imperturbablement un tour après l'autre, ne se laissant jamais déconcerter par aucun dépassement», raconte Langeneder. Avec succès: car Günther Weidlinger a pu maintenir son propre record de distance de 2004. Pour la première fois, ce sportif parrainé par Forever a réussi à effectuer 18 tours (19,58 kilomètres) en un temps final de 1:01:41, et cette réussite l'a submergé de bonheur. «C'était une course formidable, au cours de laquelle j'ai réussi à surpasser mes attentes», commente le vainqueur, rayonnant. Wolfgang Langeneder soutient cette manifestation depuis plusieurs années déjà avec de la musique et pour la première fois en animant la remise des prix, et bien sûr également comme fournisseur de produits de Forever. ■

SPORT

LE SV HEIMSTETTEN EN PLEINE ASCENSION !

Forever félicite le SV Heimstetten pour son ascension très méritée dans la Ligue régionale de Bavière! Les sportifs du SV Heimstetten joueront au cours de la prochaine saison en quatrième division en Allemagne – une prestation de premier ordre selon Forever. Après quatre matchs – parmi lesquels un incroyable sprint final à Wurtzbourg – ces footballeurs ont réussi une spectaculaire ascension. Cette équipe sponsorisée par Forever a grimpé de match en match et peut être fière de la fantastique saison écoulée. Nous nous réjouissons déjà de la prochaine! ■

SUR LE **CHEMIN DU SUCCÈS** AVEC **FOREVER**

Un super résultat pour Jewgenij Kondraschow! Cet haltérophile sponsorisé par Forever a obtenu la sixième place lors des championnats d'Europe de cette année en Ukraine, dépassant ainsi largement son objectif de se placer parmi les dix premiers. Jewgenij a levé 360 Kg au squat, 262,5 Kg au développé couché et 337,5 Kg au soulevé de terre. Ce professionnel a ainsi surpassé la norme de qualification allemande pour le championnat du monde, et peut commencer à se préparer pour celui de cette année à Porto Rico. Forever se réjouit pour l'athlète le plus fort d'Allemagne! ■

RACE ACROSS AMERICA

Traverser les États-Unis d'Amérique en vélo de course – c'est cela, le spectaculaire Race Across America (RAAM). En seulement six jours, cinq heures et 46 minutes, l'équipe bavaroise / hambourgeoise HABA GHOST, sponsorisée par Forever, a parcouru la distance incroyable de 5'000 kilomètres – obtenant ainsi la sixième place sur 29 équipes du monde entier. Nos plus sincères félicitations pour cette incroyable performance, d'autant plus que deux des cyclistes ont plus de 50 ans! Entre la côte Ouest et la côte Est des États-Unis se trouvent entre autres les Rocheuses, des zones désertiques avec des températures pouvant atteindre 65°C au soleil, et d'autres difficultés. «Chacun de nous quatre a parcouru de 160 à 194 kilomètres par jour, avec une vitesse moyenne de 32,1 kilomètres par heure», raconte Thomas Dommermuth. «Nous avons effectué une course presque parfaite! Je suis enchanté de ce résultat, le RAAM est quelque chose d'exceptionnel», souligne ce sportif de 54 ans, tout en faisant expressément les louanges de sa merveilleuse équipe. «ARGI + et FAB ont été pour nous des composants indispensables de notre alimentation», résume Dommermuth. ■

AOÛT 2012
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

FOREVER
NEWSPAPER

FOREVER POMESTEEN POWER – DANS SON «NOUVEAU LOOK»!
LA FORME DE LA BOUTEILLE A ÉTÉ EMBELLIE ET ELLE CONTIENT, COMME AVANT, LA MÊME QUANTITÉ DE 473ML. **L'AVANTAGE DE CETTE NOUVELLE BOUTEILLE RÉSIDE DANS LA PROTECTION CONTRE LA LUMIÈRE QUI EST CONTENUE DANS LE NOUVEAU PLASTIQUE.**

LES INGRÉDIENTS SONT RESTÉS LES MÊMES. VOUS RECEVREZ LE FOREVER POMESTEEN POWER DRINK DANS LA BONNE QUALITÉ HABITUELLE.

Forever Pomesteen Power™
473 ml
CHF 41.90

L'ALOE LIQUID SOAP, DÉSORMAIS ENCORE PLUS ÉLÉGANT
BIENTÔT, L'ALOE LIQUID SOAP (ART. 38) SERA DISPONIBLE DANS UNE NOUVELLE BOUTEILLE.

GRÂCE À SA FORME PLUS ÉLANCÉE, LE NOUVEL EMBALLAGE SERA PLUS ÉLÉGANT ET ENCORE PLUS PRATIQUE. IL PORTERA UN NOUVEAU NOM: «ALOE HAND & FACE SOAP», MAIS LA QUANTITÉ DE 473 ML AINSI QUE LE CONTENU DE HAUTE QUALITÉ RESTERONT INCHANGÉS.

Aloe Liquid Soap
473 ml
CHF 20.80

08
09
10

HIGHLIGHTS 2012

Venez nous voir avec vos clients!

CALENDRIER **DE 3 MOIS**

AOÛT:	
16. – 18.08.2012	INTERNATIONAL SUPER RALLY / USA
19. – 23.08.2012	SILVER POST RALLY / USA
19. – 24.08.2012	TRADITIONAL POST RALLY / USA
26.08.2012	PRODUCT ACADEMY KÖNIGSWINTER / D
SEPTEMBRE:	
01.09.2012	BUSINESS ACADEMY KÖNIGSWINTER / D
05.09.2012	PRODUKTTRAINING & AZA WIEN / A
15.09.2012	POWER-AKADEMIE HANNOVER / D
16.09.2012	POWER-AKADEMIE KÖNIGSWINTER / D
22.09.2012	SUCCESS DAY SALZBURG / A
26.09.2012	AZA MÜNCHEN / D
29.09.2012	SUCCESS DAY HOCHDORF / CH
29.09.2012	BUSINESS ACADEMY KÖNIGSWINTER / D
OKTOBRE:	
03.10.2012	PRODUKTTRAINING & AZA WIEN / A
06.10.2012	FOREVER BUSINESS DAY PERCHTOLDSDORF BEI WIEN / A
13.10.2012	BEAUTY WORKSHOP MÜNCHEN / D
20. – 21.10.2012	EDA FREISING / D
24.10.2012	AZA MÜNCHEN / D
27.10.2012	BUSINESS ACADEMY KÖNIGSWINTER / D

VOS **RENDEZ-VOUS**

10.11.2012	SUCCESS DAY HANAU / D
10.11.2012	POWER-AKADEMIE ANSFELDEN BEI LINZ / A
17.11.2012	POWER-AKADEMIE OBERKIRCH / CH
17.11.2012	POWER-AKADEMIE MEERANE / D
24.11.2012	POWER-AKADEMIE STARNBERG / D
08.12.2012	SUCCESS DAY HOCHDORF / CH
08.12.2012	BUSINESS ACADEMY KÖNIGSWINTER / D
14. – 16.12.2012	TEAM CHALLENGE MARIENBAD / CZ

+++À PRÉVOIR DÈS MAINTENANT+++

19.–20.01.2013 | KICK-OFF D-A-CH / MÜNCHEN

FOREVER
VOTRE CONTACT 2012

TOUJOURS À VOS CÔTÉS!

Forever Living Products (Switzerland) GmbH
Juchstrasse 31 | Postfach | 8501 Frauenfeld

Téléphone: +41 52 235 11 70
Fax: +41 52 235 11 71

Horaires d'ouverture: **du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h à 17 h.**

Commandes en ligne sur http://shop.flp.ch.

Demandes et infos: info@flp.ch
Site Internet: www.flp-ch.ch

Les demandes d'adhésion sont acceptées au centre logistique de Frauenfeld jusqu'à 16h30.

Forever Living Products Germany GmbH
Schloss Freiham | Freihamer Allee 31 | 81249 München

Téléphone: +49 89 / 54 24 35 - 0
ou 01803 / 367 38 37*
Fax: +49 89 / 54 24 35 - 2910
ou 01804 / 367 38 37**

Vous pouvez nous joindre par téléphone du lundi au jeudi de 8h à 18 h et le vendredi de 8h à 17h.

Commande: bestellung@flp-de.de
Information: service@flp-de.de
Questions mot de passe: hilfe@flp-de.de
Site Internet: www.flp-de.de

Nos secteurs:
Évènements: event@flp-de.de
Sponsoring international: international@flp-de.de
Données de base: stammdaten@flp-de.de
Réclamation produits: reklamation@flp-de.de
Questions sur les produits: produkt@flp-de.de
Supports publicitaires/salons: werbung@flp-de.de

Pour toute commande en dehors des heures d'ouverture, veuillez composer, depuis l'Allemagne, le 01801 / 00 70 70 ou, depuis l'Autriche, le 0810/900661 (paiement par carte uniquement).
3,9 cts./min. depuis le réseau fixe allemand, 42 centimes maximum la minute depuis un mobile.
* 9 cts./min. depuis le réseau fixe allemand, 42 centimes maximum la minute depuis un mobile.
** 20 cts./min. depuis le réseau fixe allemand, 42 centimes maximum la minute depuis un mobile.

Forever Living Products Austria GmbH
Schwindgasse 5 | 1040 Wien

Téléphone: +43 1 / 504 65 38 - 65 38
Fax: +43 1 / 504 65 38 - 66 00

Vous pouvez nous joindre par téléphone du lundi au jeudi de 8h à 18 h et le vendredi de 8h à 17h.

Commande: bestellung@flp-at.at
Information: service@flp-at.at
Questions mot de passe: hilfe@flp-at.at
Site Internet: www.flp-at.at

Secrétariat central
pour l'Allemagne et l'Autriche:

Téléphone: +49 89 / 54 24 35 - 0
E-mail: sekretariat@flp-de.de

MENTIONS LÉGALES

ÉDITEUR:
Forever Living Products (Switzerland) GmbH, Juchstrasse 31, Postfach, 8501 Frauenfeld
www.flp-ch.ch

PHOTO: Forever Living Products, Fotolia